



BCG

全球金融科技的发展趋势

全球执委电话会议（939会议）

二〇一七年一月十六日

THE BOSTON CONSULTING GROUP

今天，我们主要分享五个议题

- 1 当我们讲“金融科技”的时候，哪些“科技”需要关注？
- 2 技术在金融行业扮演了哪些角色？
- 3 全球金融科技发展的现状和重点商业模式有哪些？
- 4 金融机构如何应对金融科技带来的变化？
- 5 专题：金融科技在保险行业的发展概述

当我们讲“金融科技”的时候，哪些“科技”需要关注？

人工智能

大数据

互联技术

移动互联

物联网

分布式技术

云计算

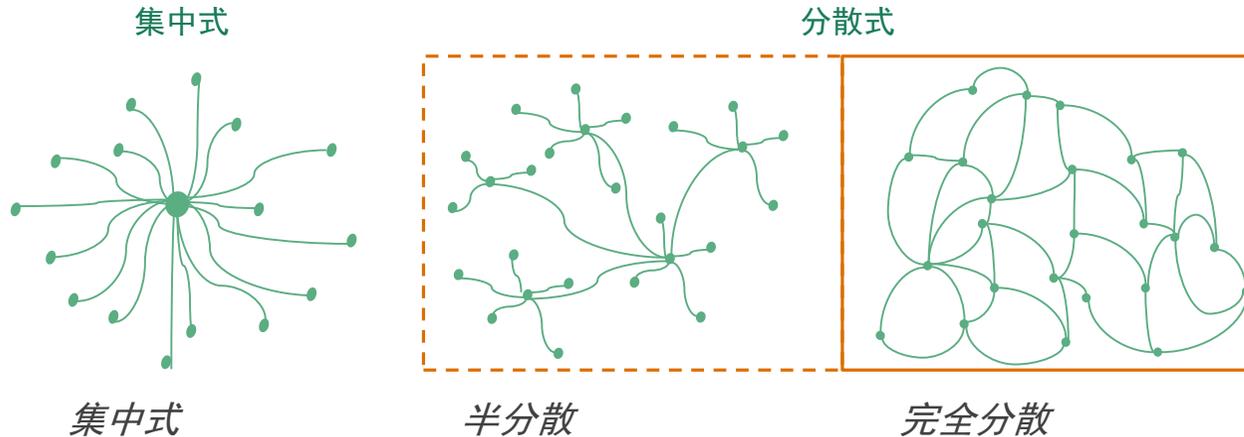
区块链

安全

生物识别

加密

区块链技术是使用对等网络验证并记录确凿交易的分散式账目



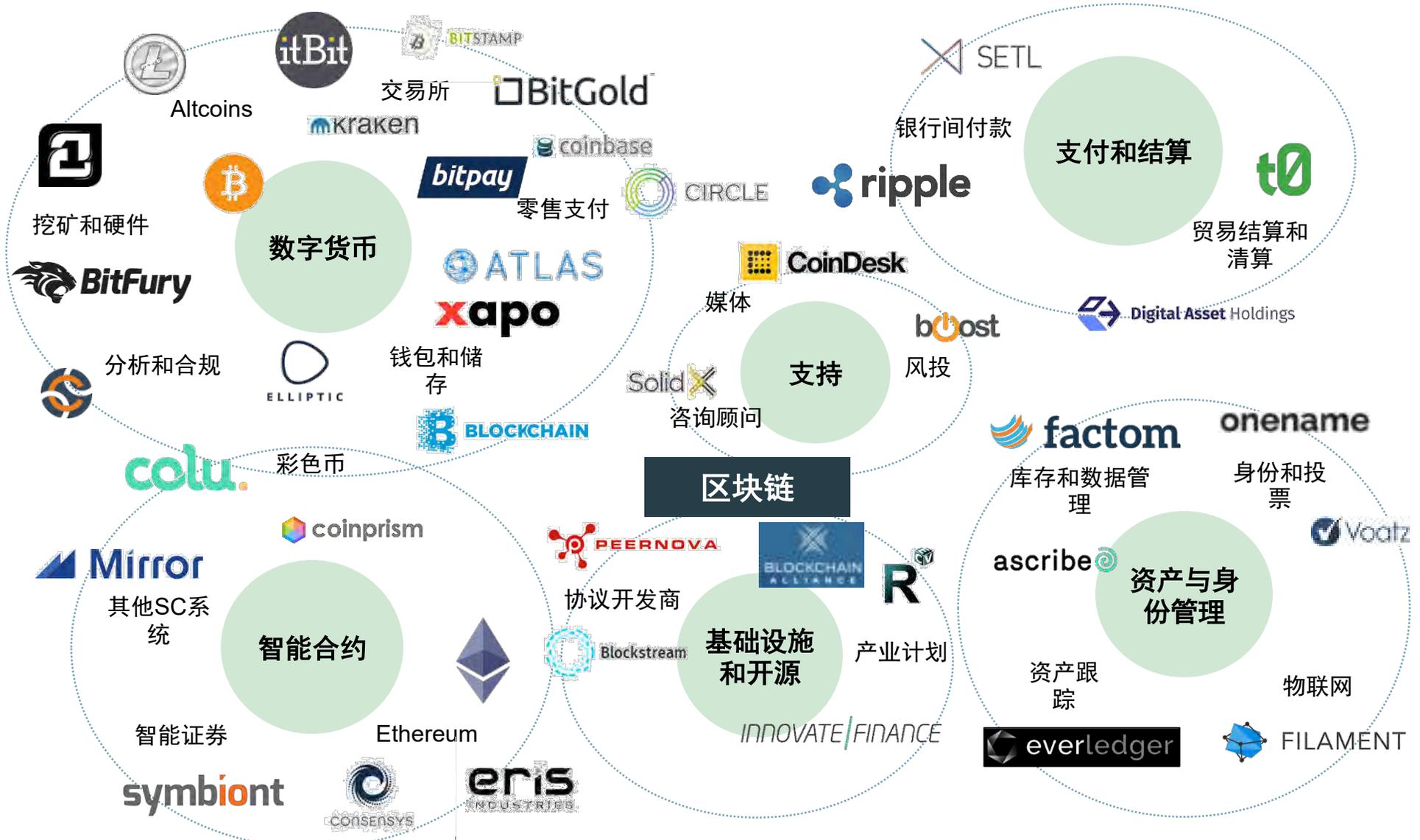
分散式账目架构...

- 在全球各地以对等计算机网络运营
- 网络中的每个计算机均包含一份持续更新的数据库副本
- 持续更新的数据库就是区块链
- 持久、安全地记录数据，并带有确凿的时间戳
- 确保只有指定方具有数据控制权
- 保证脚本/编码的执行

...该架构的优势

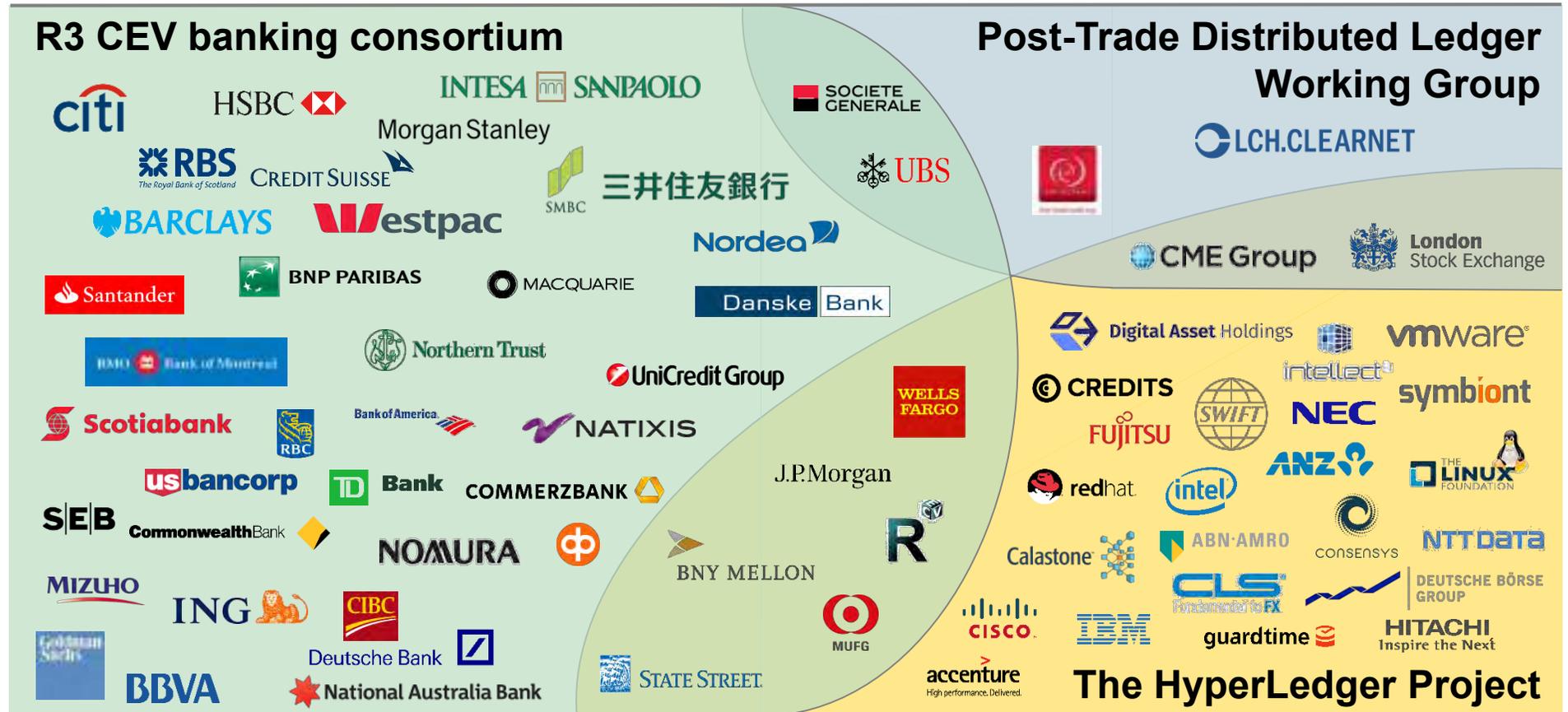
- 十分耐改造
- 以数字签名形式签署交易
- 带有时间戳，全天候服务
- 无任何单点故障
- 无黑客风险或中央管理员事故
- 不受限于人为规定和规则变化

区块链技术涉及的领域十分多元



很多金融机构积极参与了相关的研究与实践组织/联盟

Several Blockchain working groups, consortiums and initiatives have attracted members from investment banks, exchanges, clearing houses consultancies and FinTech companies. The HyperLedger Project has the most cross-industry representation, while R3 CEV includes the majority of Capital Markets leaders. There is no single firm involved and all 3 so far.



技术在金融行业扮演了哪些角色？

过去，金融科技公司帮助银行优化服务，抗衡竞争对手；现在，金融科技公司在金融服务领域中更加积极，亲自上阵，推动金融服务领域的颠覆式创新与重塑

1

改变玩法

- 将移动装置、社交媒介、分布式分类账系统等新技术和新方法应用于金融服务领域
- 例如：加密货币、智能合约、机器学习/人工智能工具，运用社交网络来预测市场动向

2

挑战中介

- 运用新技术和新工具，旨在通过金融脱媒，提高客户独立性
- 例如：买方对买方网络、P2P 外汇和贷款平台、帮助投资者自主进行交易决策的认知智能工具

3

改良赋能

- 帮助金融机构克服传统的结构性障碍和 workflow 挑战
- 例如，更好触达，更好运营，更好体验
客户关系管理工具供应商、债券匹配代理商、KYC/AML（了解你的客户/反洗钱）工具、分析、监控和网络安全工具



改变玩法型企业将成为颠覆式创新的重要组成力量



颠覆式创新的业务模式将逐渐成为金融机构核心业务模式的重要推动因素

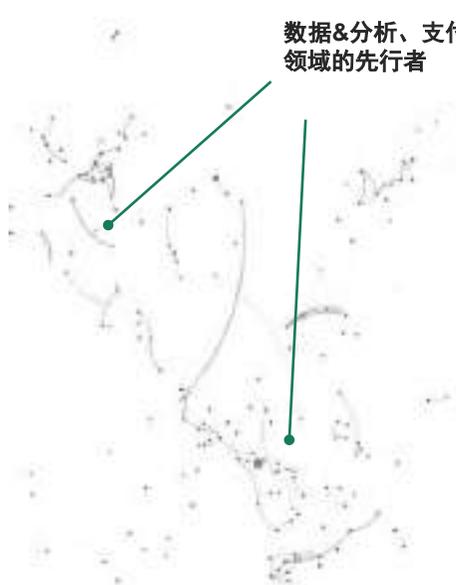


3 全球金融科技发展的现状如何？

2005

公司总数：~ 1,600
 融资总额¹：70亿美元

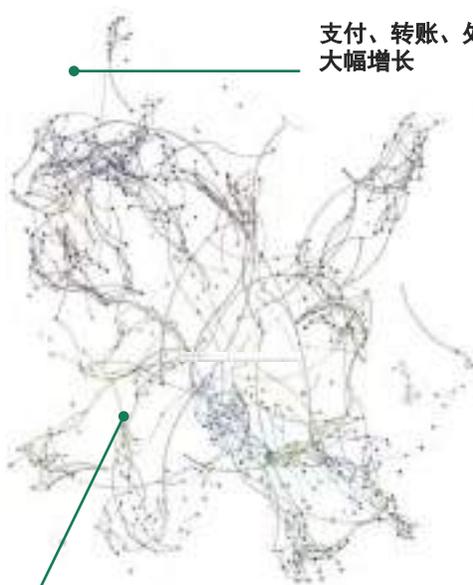
数据&分析、支付和安全领域的先行者



2010

公司总数：~ 3,000
 融资总额¹：181亿美元

支付、转账、处理等业务大幅增长

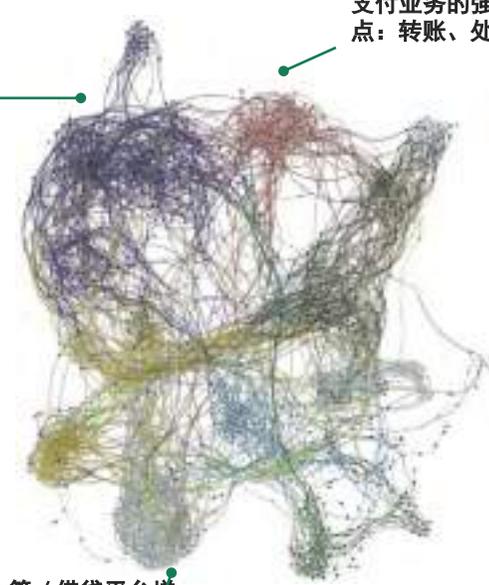


规划和投资金融科技企业兴起

当前

公司总数：~ 8,000
 融资总额¹：839亿美元

支付业务的强劲增长点：转账、处理等



众筹/借贷平台增长强劲

支付 | 保险 | 规划 | 借贷/众筹 | 区块链 | 交易&投资 | 数据&分析 | 安全

示意图基于获得最高私人资金额的~1,800家金融科技公司。数据集映射 Quid，并可在类似产品、技术、客户等基础上综合。
 1) 数据基于10余个数据来源发现的8,000多家公司。融资总额基于融资日期。公司总数基于创始年份。数据截至2016年7月。
 资料来源：Quid, BCG/Expand/BCG Digital Venture/B Capital分析



支付

支付处理，转账，移动支付，外汇，信用卡，预付费卡，奖励计划

举例：支付宝, Transferwise, PayPal, Square, Klarna, Lightspeed



保险

经纪，承保，理赔，风险管理工具

举例：Oscar, Insureon, Lemonade, Knip, Analyze, ClearRisk



规划

业务流程自动化，客户关系管理，合规 & 了解客户，库存 & 供应链管理，个人理财工具

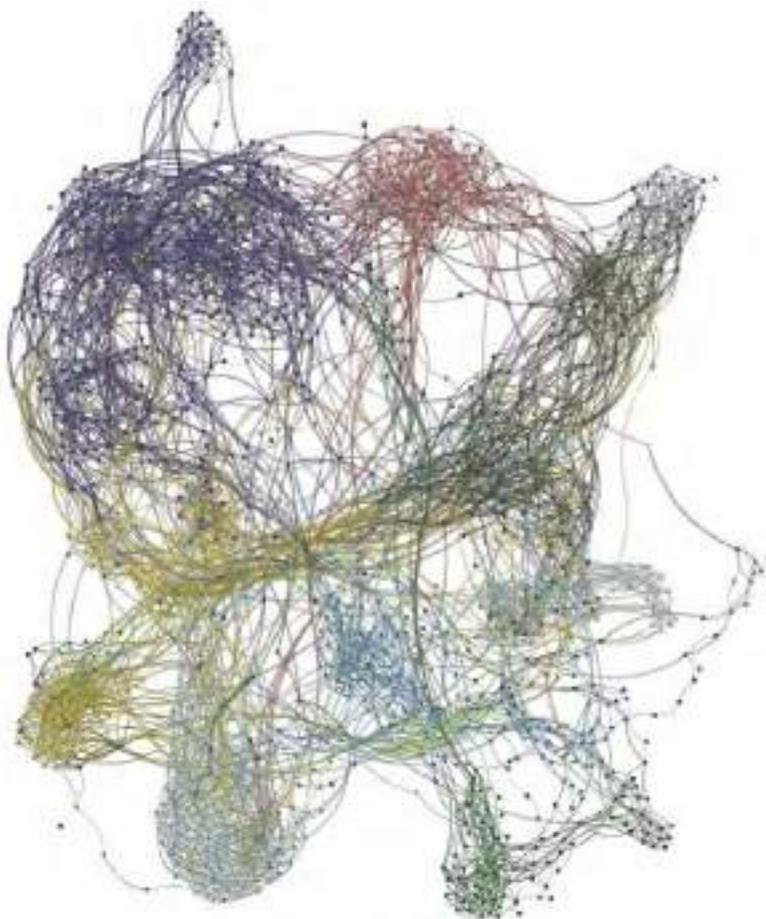
举例：Credit Karma, Intacct, Slack, NerdWallet, Bloomfire



借贷/众筹

众筹平台，社交借贷，抵押 & 企业贷款

举例：Avant Credit, SoFi, Asset Avenue, Lending Club, Funding Circle, DianRong, Kabbage



区块链

区块链协议开发，数字货币，智能合同，区块链支付 & 结算，资产 & 身份管理

举例：Digital Asset Holdings, Ripple, Ethereum, Everledger, Elliptic



交易 & 投资

投资管理，机器人咨询，交易定价 & 算法，交易IT，交易平台，经纪，清算

举例：Wealthfront, Betterment, Motif Investing, Nutmeg, Fuscent



数据 & 分析

大数据解决方案，数据可视化，预测分析，数据提供商

举例：Credit Benchmark, Solovis, Zenefits, DocuSign, Kreditech, Cloudera



安全

数字身份，身份验证，欺诈管理，网络安全，数据加密

举例：Bit9, Veracode, TeleSign

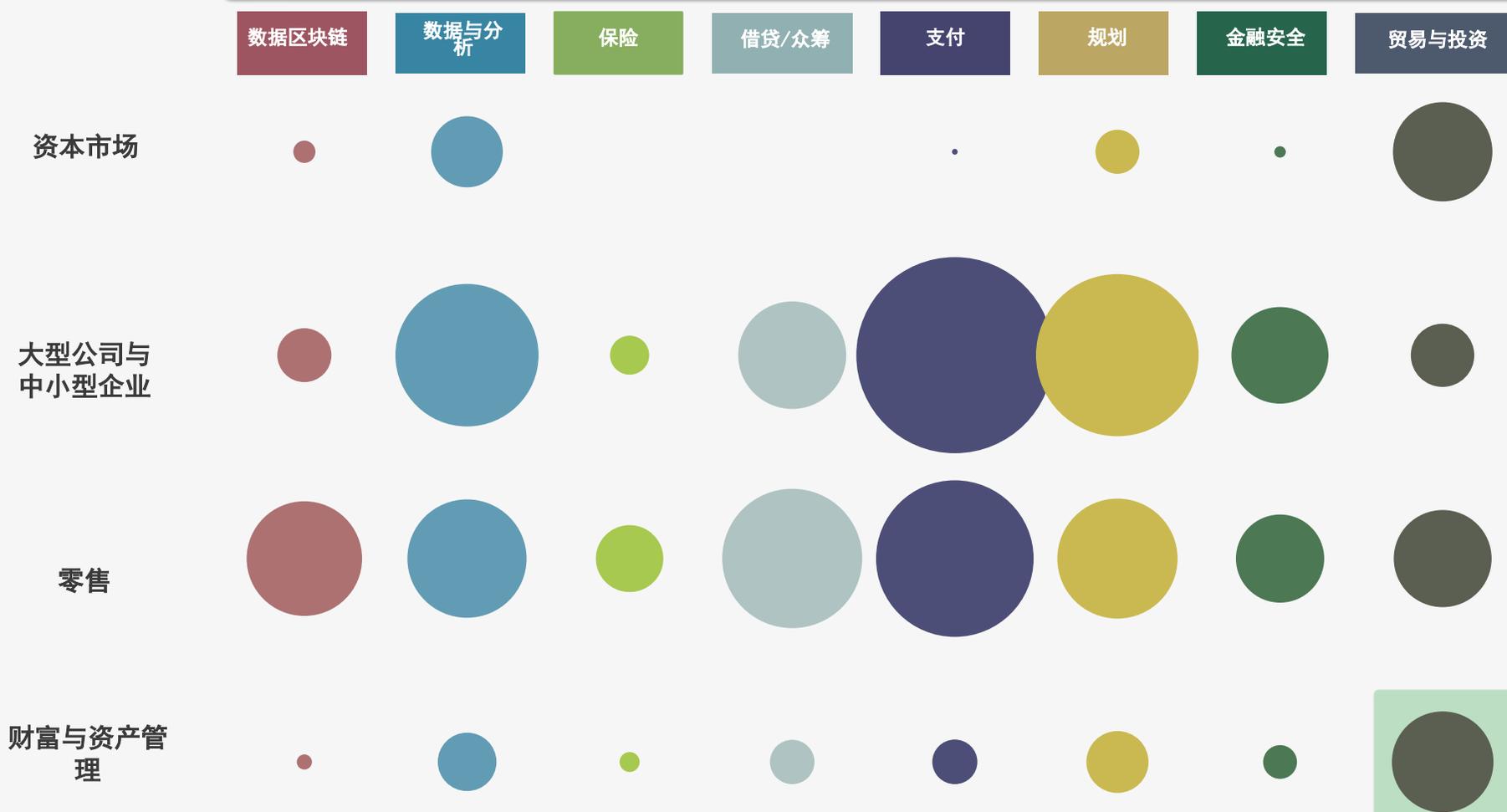
可视化基于获得最高私人资金额的~1,800家金融科技公司。数据集映射Quid，并可在类似产品、技术、客户等基础上综合。

1) 数据基于10余个数据来源发现的8,000多家公司。融资总额基于融资日期。公司总数基于创始年份。数据截至2016年7月。

资料来源：Quid, BCG/Expand/BCG Digital Venture/B Capital分析

金融科技的主要目标为零售、大型公司与中小型企业市场，但财富与资产管理与资本市场也开始受到影响

各技术集群与产业部门企业总数



圆圈大小代表公司数量（上述公司总数约为8000家）

数字财富管理处于金融科技生态体系的这一部分

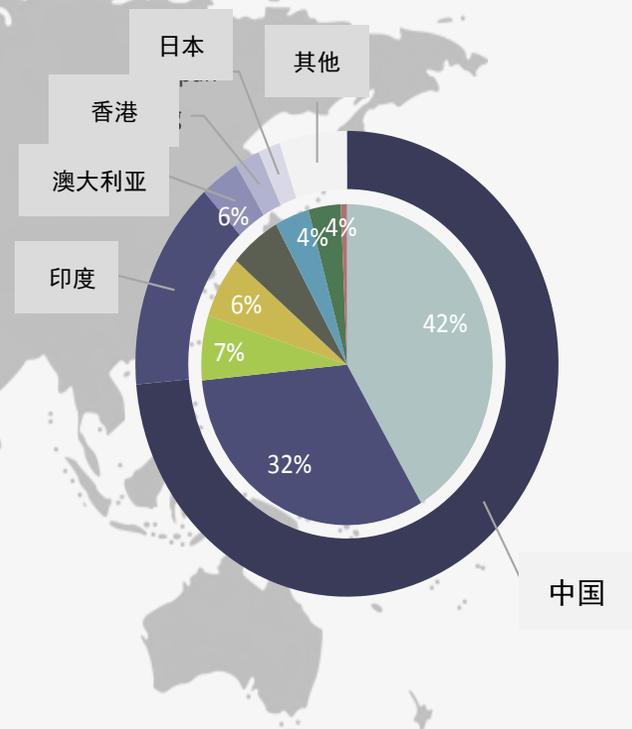
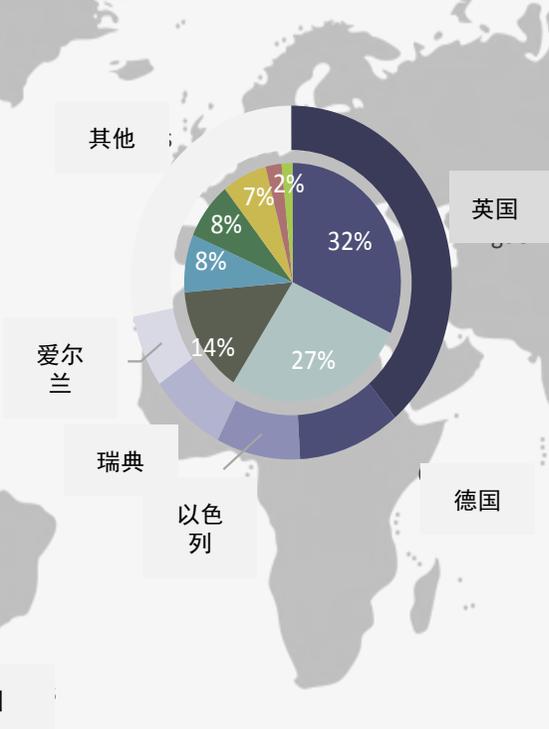
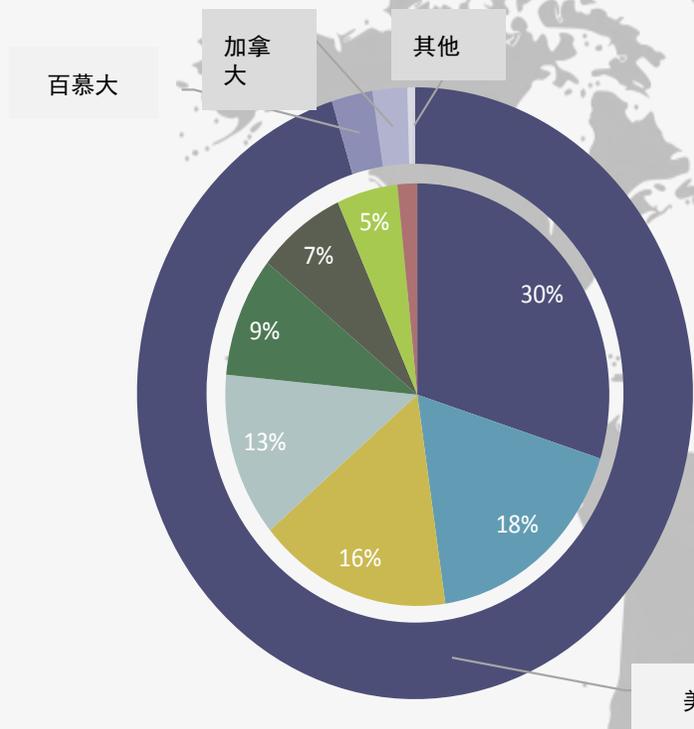
资料来源：法国百科Quid，BCG / 拓展研究/BCG 数字企业/B Capital分析

美国资金：54.3 (10亿美元)

欧洲，中东与非洲资金：9.0 (10亿美元)

亚太资金：20.8 (10亿美元)

Americas funding: \$54.6bn



支付

保险

规划

借贷/众筹

数据区块链

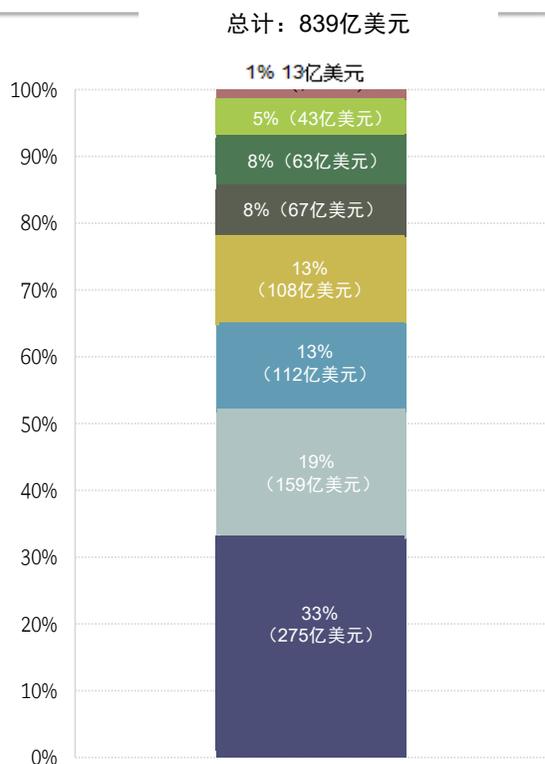
贸易与投资

数据与分析

金融安全

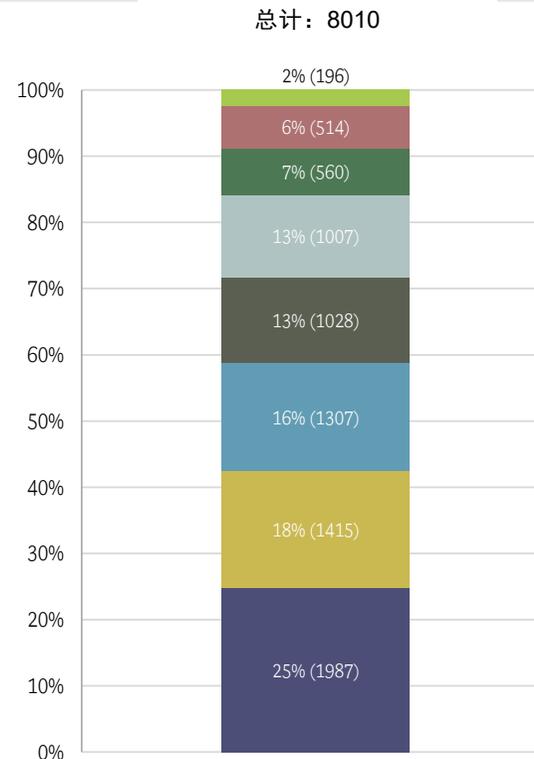
注：2000年起全球累计股票融资
资料来源：法国百科Quid，BCG / 拓展研究/BCG 数字企业/B Capital分析

累计¹金融科技股票融资



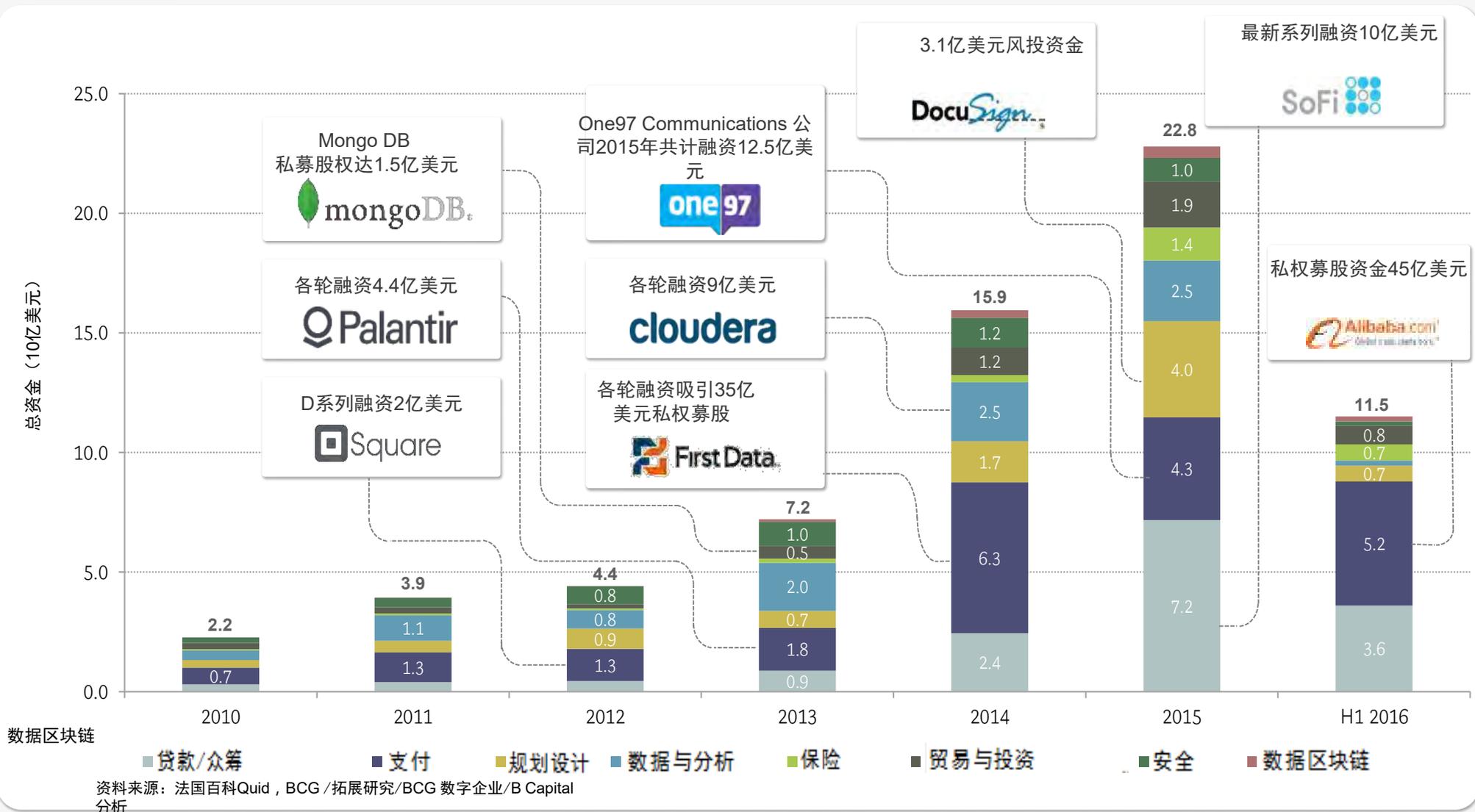
1) 自2000年各轮累计投资

累计²活跃金融科技公司数



2) 包括所有活跃金融科技公司：国有企业，私营企业及其分公司
注：不包括企业并购与首次公开募股。资料来源：法国百科Quid, BCG /拓展研究 /BCG 数字企业/B Capital分析

2016年支付与借贷/众筹得到的风投资金份额仍为最多



支付

保险

规划

借贷/众筹

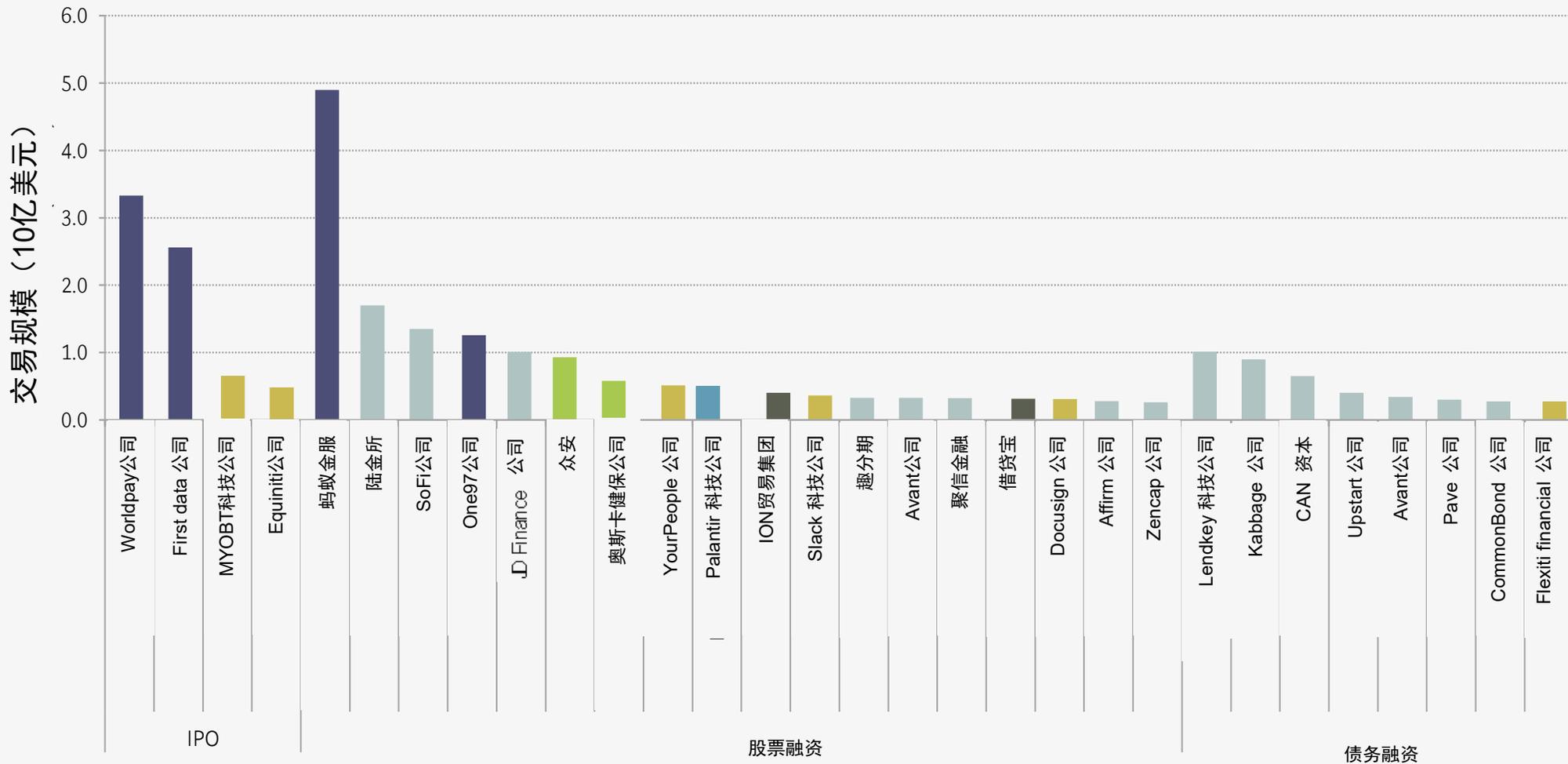
数据区块链

贸易与投资

数据与分析

金融安全

2015 与2016年最大融资(10亿美元)



支付

保险

规划

借贷/众筹

数据区块链

贸易与投资

数据与分析

金融安全

资料来源：法国百科Quid，BCG /拓展研究/BCG 数字企业/B Capital分析

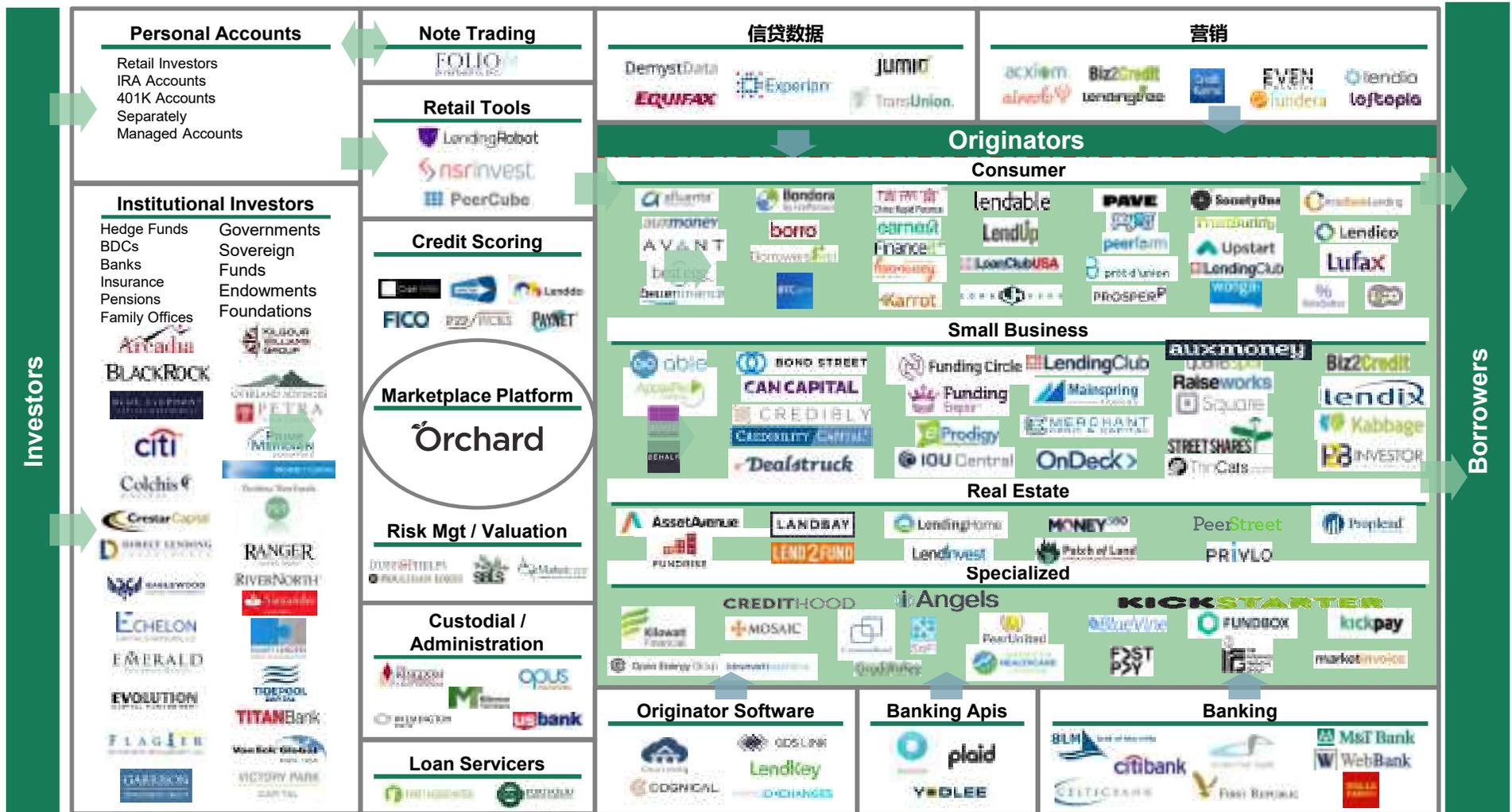
P2P: 海外典型的P2P模式与传统借贷有较大不同

Some key elements are different from the traditional lenders.

参与方	传统借贷	P2P	
借款方	个人/法人 ¹	个人/法人 ¹	相同
出借方	金融机构	持有资金的个人和法人	类似，但有不同
中介	银行、代理等	P2P 网站	
监管	央行、监管机构	监管状态尚未稳定	不同
获客和产品			
服务平台	网点， 银行网站等	P2P 网站	
信贷类型	预设的产品	特定目的的贷款或基金模式 ²	
利息	市场决定	双方协议为基础	
费用	处理服务费	从借贷双方收费	
风险控制			
信用风险审批	信贷部门 ³	深度的数据与算法驱动	
KYC	有明确的监管规定	借鉴了银行的监管规定	
催收	体系化的方法	主要是自动化的流程 ⁴	
风险承担	银行承担	出借方自己承担，有时平台参与承担 ⁵	

1. Includes SME 2. some companies allow lending through a SIPP, or investment fund. 3. Banks also have algorithms but tends to be more human intensive 4. alipay has .005% NPL, Lending club 120 days default tends to be low compared to the 31-120 average and Most providers have published estimates on expected bad debts for lenders annual and lifetime 5. Some players have a provision fund and/or insurance will attempt to repay lenders any monies lost to bad debt, but this isn't guaranteed if bad debt is more than the fund and/or insurance and Money is spread between multiple borrowers as a function of balance

P2P的生态体系已经非常丰富



The U.S Peer-to-Peer lending space has a range of players and is expanding. While not comprehensive, the above is intended to serve as a simplified illustration of what Orchard believes are typical interactions between some of the categories of industry parties. The illustration should not be interpreted to imply a relationship (or lack thereof) between Orchard and any named company and is not an endorsement by Orchard of any named company.

P2P在海外主要有四种商业模式



Note: All P2P companies covered on the P2P money website will allow lending by individuals, but some will allow lending by businesses, provided their business isn't money lending. Target borrower can be individual, business or hybrid and lending model can be through funds offered to lenders at defined interest rates or through reverse auction where lenders can bid on loans with the lowest rates winning (also referred to as a listing) In addition some companies allow lending though a SIPP, or investment fund too.

机器人投资顾问：主要卖点在于比传统投顾更低廉的费用



建议的投资账户开设

创新的投资组合自管理的数学算法



对于低资产客户来说，机器人投资顾问能提供更加卓越的投资顾问服务

机器人投顾市场存在多种商业模式: Betterment, Personal Capital 和Wealthfront 是早期市场赢家

公司名称	管理资产	最低存款要求	管理账户类别	提供的基金类别	服务模式	定价与收费
 Jemstep	未知	未知	未知	未知	低接触顾问	首次2.5万免费, 之后17.99 - 69.99美元/月
 MarketRiders	未知	未知	未知	未知	低接触顾问	14.95美元/月/+交易费用
 Wealthfront	15亿美元	5,000美元	所有类别	ETF	低接触管理	首次1万美元免费, 超出部分按0.25%的年费计算
 Betterment	10亿美元	无	所有类别	ETF	低接触管理	收取0.15% - 0.35% 年费
 FutureAdvisor	2亿美元	\$10k	所有类别	ETF	低接触管理	收取0.5% 年费
 SigFig	5,000万美元	\$2,000	所有类别	ETF	低接触管理	收取0.25% 年费
 TradeKing	未公开	5,000 - 25,000 美元	所有类别	ETF	低接触管理	收取0.25%-0.5% 年费
 WiseBanyan	未公开	无	所有类别	ETF	低接触管理	无 (目前处于B轮融资)
 LearnVest	未知	未知	为主	未知	高接触顾问	30-70美元/月
 Personal Capital	8.6亿美元	10万美元	所有类别	ETF, individual securities	高接触管理	收取0.49%-0.89% 年费
 RebalanceIRA	2.25亿美元	无	个人退休账户	ETF	高接触管理	收取0.5%年费, 250美元开户费, 外加交易费用

传统公司已在提供“类机器人”服务，主要聚焦于基于技术的智能化资产配置，资产门槛较低，并收取较低的管理费用

charles SCHWAB

Schwab 智能投资组合 (2015年第一季度发布)

- 最低资产要求为5,000美元，minimum, 5万美元可享受税收损失收割计划
- 仅限ETF
- 为客户提供全天候的投资组合电话服务
- 仅收取标准的ETF费用，不收取服务费
No

Schwab 管理资产组合

- 最低资产要求为2.5万美元
- 共同基金和ETF
- 每年针对投资组合模型进行调整
- 零售投资顾问以面对面或电话的渠道为客户选择投资方案，并在之后与顾问团队仅限沟通
- 收取0.2% - 0.9%的年费

Fidelity INVESTMENTS

Fidelity与Betterment 进行合作

- 最低资产要求根据注册投资顾问的不同而不同
- 仅限ETF
- 仅有线下零售渠道，没有线上注册
- Betterment的投资组合算法下均配置一名注册投资顾问提供，从而更加灵活的投资组合服务
- 收取0.25%的年费，并针对Fidelity一对一顾问服务另收取费用
- 此服务是Betterment的机构业务平台的一部分，Betterment向注册投资顾问支付推荐费

Fidelity投资组合顾问服务

- 最低资产要求为5万美元
- 共同基金
- Fidelity战略顾问主动针对客户的投资组合进行调整，并且进行年度回顾
- 资产低于20万美元的客户可获得顾问服务，资产在20-25万美元之间的客户可获得专属投资组合专家服务，资产大于25万美元的客户可获得专属投资组合专家和客户经理服务
- 收取0.63% - 1.7%的年费

Vanguard

Vanguard 私人顾问服务

- 最低资产要求为10万美元
- 共同基金和ETF
- 主动针对客户的投资组合进行季度调整，并且配置专门的顾问进行年度回顾
- 资产在10-50万之间的客户可获得顾问服务，资产在50万以上的客户可获得专属顾问服务
- 收取0.3%的年费

传统金融机构也在积极探索数字化资产配置：Fidelity

—降低投资门槛及费率、增加透明度、开拓客户源



公司简介

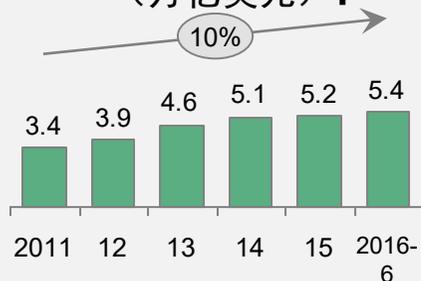
- 成立时间：1946年
- 总部：波士顿，美国
- 员工人数：42,000名

业务概况：

— 美国最大的共同基金公司，也是全球最大的金融服务供应商之一

— 个人投资者数量：2,500万

— 客户资产规模¹（万亿美元）：



1. 客户资产资产规模为AuA规模 (Total Assets under Administration)
资料来源：文献检索

2012.6	<p>在德国推出 SAM财富管理咨询服务</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 资产配置：在线为长尾客户提供投资基金组合优化服务，根据投资者特征将其归入五大类投资组合中的一类，其中每类都有独特的风险和资产分配方式 • 最小投资金额：10,000欧元 • 管理费：最高为每年投资额的0.7%
2014.10	<p>与Betterment和LearnVest合作</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Betterment：美国智能投顾行业巨头之一 • LearnVest：面向女性的金融理财服务网站 • 通过合作，Fidelity为大众富裕阶层提供数字化资产配置能力
2015.11	<p>与Betterment的合作终止</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 终止合作，有意转为自己开发
2016.7	<p>推出Fidelity Go</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 资产配置：根据用户对一系列问题的答案来为用户推荐投资组合，采用机器算法和人工相结合的方式 • 用户群：年轻的潜在投资者，善于通过互联网和移动平台来管理自己的财产 • 管理费：0.35-0.4%左右 • 最小投资金额：5,000美元

围绕机器人投资顾问仍存在五大问题

问题1:

机器人投顾是一个全新的概念和商业模型

现实1:

- 现有的直接市场参与者已经提供“类机器人”的顾问服务
- 市场进入者选择在品牌与客户体验上进行差异化，这些举措虽然较为引人注目但具有可复制性

问题2:

千禧一代将以科技替代人工在线顾问

现实2:

- 千禧一代对财务管理中的科技运用有更高的期望值，但研究则表明许多人仍有与财务咨询顾问面对面交流的需求
- 群体不具有高度集中性；许多人尤其是高净值人群仍青睐传统顾问模式

问题3:

机器人投顾将进入高端市场并主要提供ETF资产

现实3:

- 更高净值财富人群要求针对不同的资产类别（如复杂的传统资产、替代品等）给予更加定制化的资产配置和顾问服务
- 机器人投顾的低成本顾问模式严重依赖于ETF，而低成本模式难以支持机器人投顾进入主动式管理资产市场

问题4:

机器人投顾将对美国的财富管理市场产生冲击

现实4:

- 机器人投顾可以直接进入特定的财富管理细分市场，例如：现有的未被服务的投资资产池、参与非投资性资产（如储蓄）或低财富人群、替代为大众富裕阶层提供低水平服务的顾问
- 可进入的细分市场规模预计可达到6万亿美元，或美国36万亿财富管理市场的15%；如若机器人投顾替代高净值以上人群的投资顾问，则可另外占据40%的财富管理市场份额

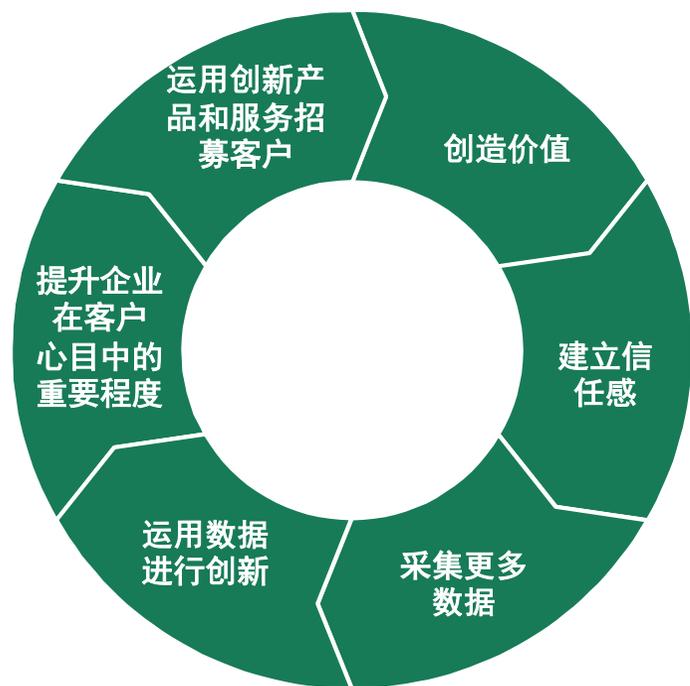
问题5:

财富管理市场现有公司将遭受损失

现实5:

- 由于机器人可提供新的被投资资产或进行线上获客，已进入该市场的公司可因此获益，并且能够为公司带来较强的成本优势（资产、顾问、保管和资金）
- 传统投资顾问更有可能下沉至低财富值客群市场
- 混合的产品供应商；被动投资产品比主动投资产品更有市场

所有创新公司的战略核心 - 有效提高客户参与度，形成业务系统的良性循环



数字领先企业深知，能否有效吸引客户是成功的首要因素



保险业的许多创新企业都在采用这种模式



从社交媒体到二手车，为用户提供丰富广泛的服务，由此深度吸引客户



以核心电商渠道为本，吸引客户参与，公司现有活跃用户总数已突破2亿



运用数据和联网技术来降低医护成本，不断优化诊疗效果



利用现有数据和实时数据，优化对农村用户的保险定价



围绕汽车联网、家庭联网和医疗联网三大核心，打造创新产品及服务组合



围绕联网设备和移动商务平台，打造客户生态系统，推出一系列定位式和情景式产品及服务

运用各类创新方法，生成大量数据...



中国第二大保险公司
现有保险客户8000万

利用近期新设的“互联网业务”，
有效提高客户参与度

- P2P贷款
- 社交网络
- 二手车市场
- 数字钱包
- 忠诚度计划
- ...更多新品即将推出

运用从中采集到的数据，推动核
心业务的发展

- 运用社交图谱和互联网行为，
开展以客户为核心的个性化
市场营销

2015 2020E

10%  70%

使用平安“IB”APP的保险
客户的比例将不断攀升

2.2  4.5

客户人均保单数不断增
长

这些服务的用户数量达到
1.67亿

2000万
“IB”手机APP用户



日本的“亚马逊”
现有客户9400万

集团现有40个业务板块和服务板块

百分之七十的日本人都是乐天的常客

通过收购Viber，乐天获得了1亿多个活跃用户，而
Viber的用户总数高达3亿多

乐天寿险保单量同比增长34%

数字创新企业通常具备三大核心技能



1

预见 未来

未来将是一个联网装置的世界
(PC平台会逐渐消亡)

未来将是一个电子媒体的世界
(实体书和传统媒介会逐渐消亡)

未来将是一个点播娱乐的世界
(DVD租赁将不复存在)

2

打造规模化平台

安卓的开源平台

- 设备兼容
- 收入流把控 (如: 搜索、应用等)

亚马逊电商平台

- 网络和设备多可兼容
- 支持CPG和内容销售

Netflix视频数字分销平台

- 装置兼容 (如: 电视、平板电脑、手机)
- 管控媒体网关, 从传播渠道转变为创意平台

3

予以余力地 大胆尝试

大胆尝试但失败的案例

- Google+
- 谷歌 (Google Wave)

大胆尝试并成功的案例

- 安卓系统

大胆尝试但失败的案例

- 智能手机Fire phone
- PayPhrase
- Amazon auction (亚马逊拍卖)

大胆尝试并成功的案例

- Kindle

大胆尝试但失败的案例

- Streaming box (媒体盒)
- Qwikster

大胆尝试并成功的案例

- 原创内容

但对于那些处于市场领先地位的老牌企业来说，变革并非易事

大企业往往受制于一系列因素和陷阱，桎梏了他们的创新活力...

- 担心创新业务会与现有的核心业务或附属业务相冲突，导致“自相蚕食”
- 组织各个层级为了“保住各自地盘”而产生的抵触情绪
- 坚持要求创新项目必须能有一个“可以预知的，统一的结果”
- 由于日常经营人手紧张，导致创新力量匮乏
- 担心失败 - 可能危及个人仕途和公司的未来发展
- 公司的培训活动与创新理念背道而驰 - 并不鼓励员工“挑战极限”

...导致产品开发流程和最终的开发结果“问题频现”



对现有产品和服务“小修小改，缺乏“改写游戏规则”的根本性创新



过度依赖于外部供应商，而这些供应商往往还同时为竞争对手“效力”



新产品和新服务的开发周期长达数年



等到产品和服务开发问世，却早已时过境迁，不再符合市场需求

这些问题在保险公司这里显得尤为突出

1

代理就是“唯一主要”的分销渠道

2

监管规范让产品的复杂度日渐升高

3

客户接触点很少，因此基本不需要数字化

4

传统技术挑战“数字化”能力

给数字化发展带来的影响：

- 让保险企业无法通过多元化的数字渠道，有效影响和接触客户
- 影响到保险公司开展广泛创新的能力
- 让保险公司无法通过多渠道与客户互动
- 让很多现代化数字化功能无法发挥作用

金融机构正探索多种投资方式以应对挑战

1

投资+并购/成立 股权投资基金



- 收购潜力FinTechs企业，重点关注其所拥有的金融产品线和高技术人才
- 对初创公司直接股权投资：适用于颠覆性FinTechs企业；为其创造独立的组织架构和业务生长空间

2

合作/合伙



- 在特定产品/服务方面与FinTechs合资合作
- 在特定功能方面与FinTechs合作，例如：交叉销售和加速创新的风险评估移动平台

3

加速器/孵化器



- 建立抗风险能力强，资本充足的创业孵化机构：如内部风投基金或创新实验室
- 通过加速器/孵化器，对接创业企业、技术公司和高校；覆盖开源APIs、黑客马拉松（编程比赛）和其他技术交流活动

约有43%的银行推出创业计划用于培育金融科技公司，随后还设立风险基金并建立伙伴关系

设风险基金为金融科技公司提供资金

- 汇丰：2亿美元零售批发专项资金
- 花旗：纽约和硅谷
- 桑坦德：1亿美元资金
- 西伯利亚银行：1亿美元资金用以提供资助和扶持

推出自有金融科技子公司

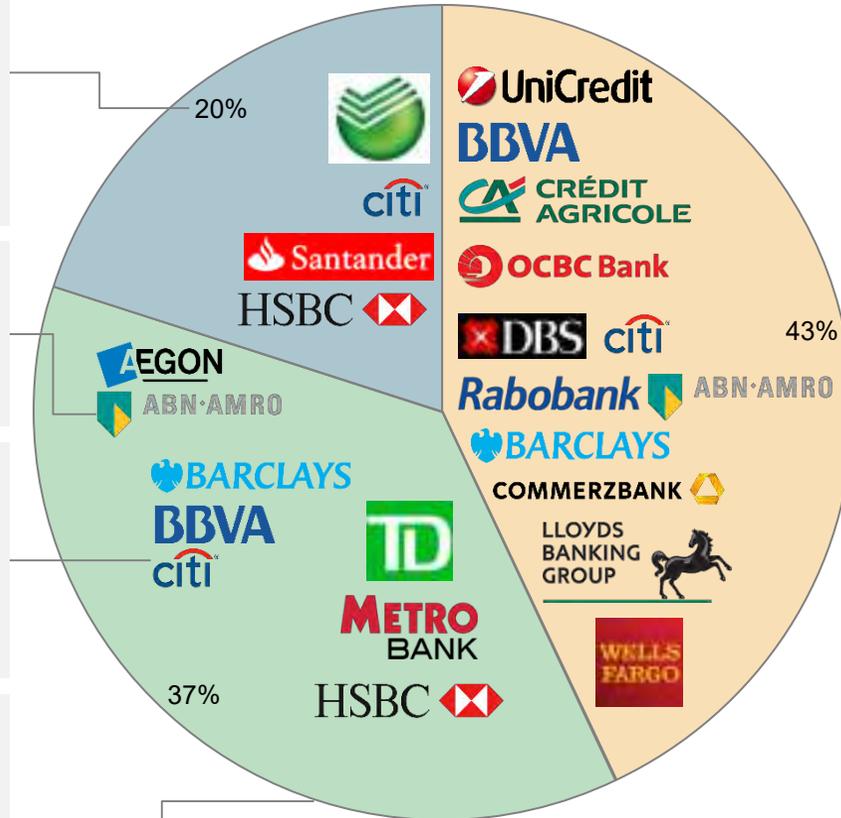
- 荷兰银行：于2012年发起名为“种子”的众筹投资
- 全球保险集团：成立KNAB银行

收购金融科技公司股份

- 花旗：Ayasdi、Betterment、Chef、Datameer、Investlab
- 巴克莱：Aire、Crowdestates、DoPay、Gust Pay

与金融科技公司建立伙伴关系

- TD：与思科建立有关金融技术的伙伴关系
- 汇丰：2015年与金融科技中心“石头粉笔”建立伙伴关系
- 菲律宾首都银行：与P2P借贷公司 Zopa建立伙伴关系



详情见附录

- 加速器/孵化器
- 收购/投资/设立私募基金
- 与金融科技合伙经营

用于培育金融技术的创业计划

- 意大利联合信贷银行：意大利联合信贷银行起点实验室，提供场所和扶持
- 西班牙对外银行：西班牙对外银行Open Talent
- 法国农业信贷银行：为创业公司提供场所
- 华侨银行：新加坡开放存储十计划
- 星展银行：新加坡孵化器计划
- 荷兰银行：2007年“对话孵化器”
- 拉博银行：赞助荷兰金融科技编程马拉松
- 巴克莱：与科技之星一起开展为期13周的孵化器计划
- 劳埃德银行集团：赞助创业加速项目
- 花旗：在美国、新加坡、巴西和西班牙推出即插即用金融科技计划

三大保险公司的金融高科技投资和数字化支出对比

IT运营费用除外



公司
FinTechs+
数字化
风险投资

成立VC: ~4亿欧元

Kamet: 约定为1亿欧元, 预期将额外增加2-3亿欧元

Aviva Ventures: 一亿英镑

活跃于FinTech创业社区

AXA Strategic Ventures:
过去3-5年~5亿欧元

合作伙伴

与Deutsche Telekom,
Panasonic 及数家投资基金/
风投合作

与Facebook和LinkedIn合
作, 并积极与美国西海岸的
风投结盟

与英国政府、新加坡金融管
理局及暑假投资基金合作

卓越的金融
高科技/数字
化中心

加速器: 全球约50全职员工

金融高科技设计中心: 200-
300全职员工

“数字化车库”: 英国和新
加坡有100+全职员工

集团数字工厂: 200+全职员
工

- 团队全面涉足app、再设计
和再创造

数字化支出
(内部)

~5亿欧元/年

- 过去近十年官方支出的平
均数据

~4亿欧元/年

- 过去5-6年的官方支出的
平均数据

目前每年在新技术上花费一
亿英镑

保险公司和其它金融机构持续发掘利用实验室/资金的机会

	公司名称	数字化创新举措	时间	说明
保险	安联	创建数字化实验室，以与大数据、移动、社交媒体和赞助广告领域的创业公司合作	2012	
	Allstate	在芝加哥总部成立创新实验室，以开发新的产品和服务	2006	成就包括推出Drive Right车联网设备和移动APP
	American Family	为战略化创业公司提供5000万美元的投资	2010	与微软合作开展互联家庭项目
	AXA	成立小型的硅谷企业小组，以与创业公司合作	2013	
	Progressive	成立业务创新库，以便收集并开发业务观点	2015	推出知名的快照车联网解决方案
	State Farm	创建485 Think Lab，以推动与思想领袖的合作	?	对其活动了解有限
	USAA	创建开放创新实验室，以探讨改善客户体验的方法	2011	95%的员工都积极建言献策
其它金融机构	Capital One	行业领导者，至少在三个地点创建了传统和数字化的创新实验室	2012	还推出了专门的风投基金
	花旗银行	成立花旗创投，在硅谷大力开展业务	?	
	Fidelity	通过Fidelity Labs开发先进的数字化产品	2005	先进技术中心已拥有100多项专利
	汇丰银行	通过“首家直接实验室”开放平台收集客户观点	2011	
	JP Morgan Chase	调研网点能使用的新技术	2012	实验室研发的数字化信息亭于2014年在各网点试点
	MasterCard	重点关注支付，目标是颠覆MasterCard的业务	2010	
	Santander	筹集1亿美元的风投资金，以便为金融科技公司提供战略投资	2014	
	Visa	创建专门的实验室，在旧金山共有25-30名员工	?	与MasterCard类似，同样侧重于数字化支付
	Wells Fargo	创新实验室和孵化器方面的行业领导者，有1000万美元的Cleantech 基金	2013	

截止2016年6月，全球保险科技生态系统大致可分为十大板块

保险科技核心细分市场



医疗险

健康险、预约管理、实践管理

示例： Oscar, Insureon, ZocDoc, Practice Fusion, Teladoc, Zenefits



寿险、养老金和储蓄

退休、（自动化）投资组合管理、投资人、财务顾问

示例： Nutmeg, Betterment, Personal Capital, Wealthfront, Wobi



车险、房屋保险、产险

驾驶员辅助系统、责任保险以及针对消费者需求的相关服务，如：移动和旅行

示例： Mobileye, Telogis, Edaijia, Thumbtack, Service Marketplace



理赔和给付处理

理赔和给付的日常管理及管理解决方案

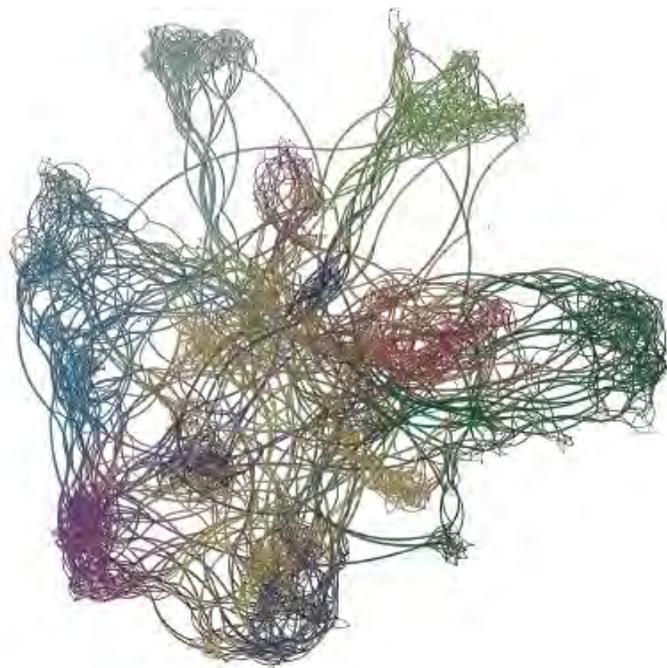
示例： iPipeline, BenefitMall, Maxwell Health

保险科技核心细分市场



资产管理

会在以后几期单独说明



分销

零售保险服务、经纪、市场（销售平台）、虚拟助手

示例： PolicyBazaar, CoverHound, AssurOne, Compare Asia, interactions

相邻科技细分市场



IT赋能

后端层级、中心数据层、云端基础设施、客户参与及互动、智能化处理和决策

示例： Good Technology Corporation, Markit, Red Ventures



比特币/区块链

比特币、电子钱包、外汇、数字货币、区块链

示例： Ripple Labs, Chain Inc, Coinbase, TransferWise, Xapo



大数据及分析

Hadoop、大数据分析、欺诈检测、预防和数据仓库

示例： Palantir, Pivotal Software, Cloudera, Kaminario, LucidWorks



数据保护

保护客户数据、客户身份信息及登录信息、恶意软件保护

示例： Lookout, DocuSign, Bit9, Sumo Logic

注：本报告以Quid的工具发掘超过1,700家公司，根据类似的产品、技术、客户等组成集群，其中八成企业成立于2000年之后

资料来源：Quid, BCG / Expand / BCG Digital Venture / B Capital 分析

939电话会议_BCG分享_全球金融科技_Jan2017.pptx

从2005年开始，保险科技生态系统呈现急剧增长

2005

公司总数：~ 660
融资总额¹：177亿美元

“IT赋能”领域的
早期机构

“数据保护”领域
的早期机构

2010

公司总数：~ 1,090
融资总额¹：266亿美元

大数据及分析相
关机构出现

车险、房屋保险、
产险相关机构出现

理赔管理相关
机构出现

寿险、养老金以及
储蓄相关机构出现

目前

公司总数：~ 1,700
融资总额¹：340.6亿美元

车险、房屋保险和产
业增幅显著

健康险相关机构出现

分销相关机构出现

理赔和给付
处理

医疗险

IT赋能

比特币/区块链

大数据及
分析

寿险、养老
金和储蓄

车险、房屋
保险

数据保护

分销

注：本报告以Quid的工具发掘超过1,700家公司，根据类似的产品、技术、客户等组成集群，其中八成企业成立于2000年之后

1) 2000年到XX年之间成立的八成公司在2016年1月之前共收到xB美元的融资。

资料来源：Quid, BCG / Expand / BCG Digital Venture / B Capital 分析

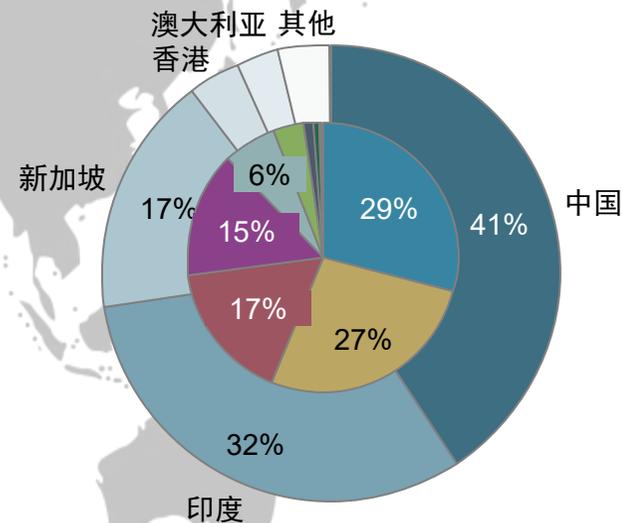
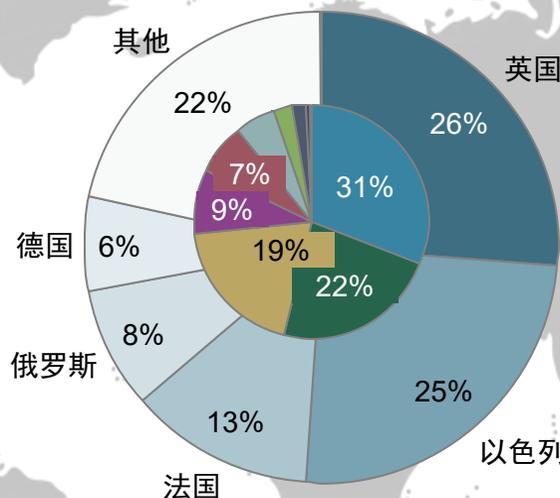
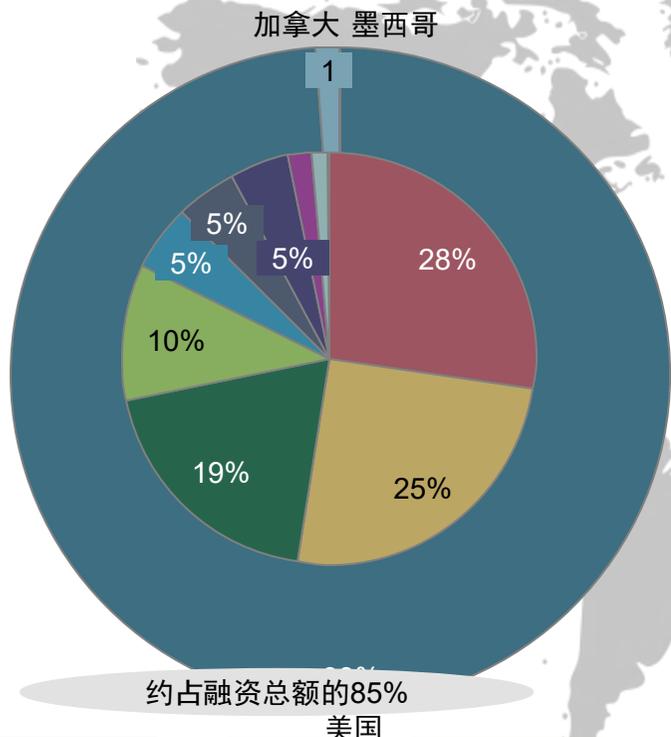
939电话会议_BCG分享_全球金融科技_Jan2017.pptx

北美地区的保险科技公司在全球保险科技股权融资总额中的占比超过85%

美洲地区的融资额：
~29 (十亿美元)

欧洲、中东及非洲区域的融资额：
~3.5 (十亿美元)

亚太地区的融资额：
~1.5 (十亿美元)



- 理赔和给付
- 医疗险
- IT赋能
- 比特币/区块链
- 大数据及分析
- 寿险、养老金和储蓄
- 车险、房屋险
- 数据保护
- 分销

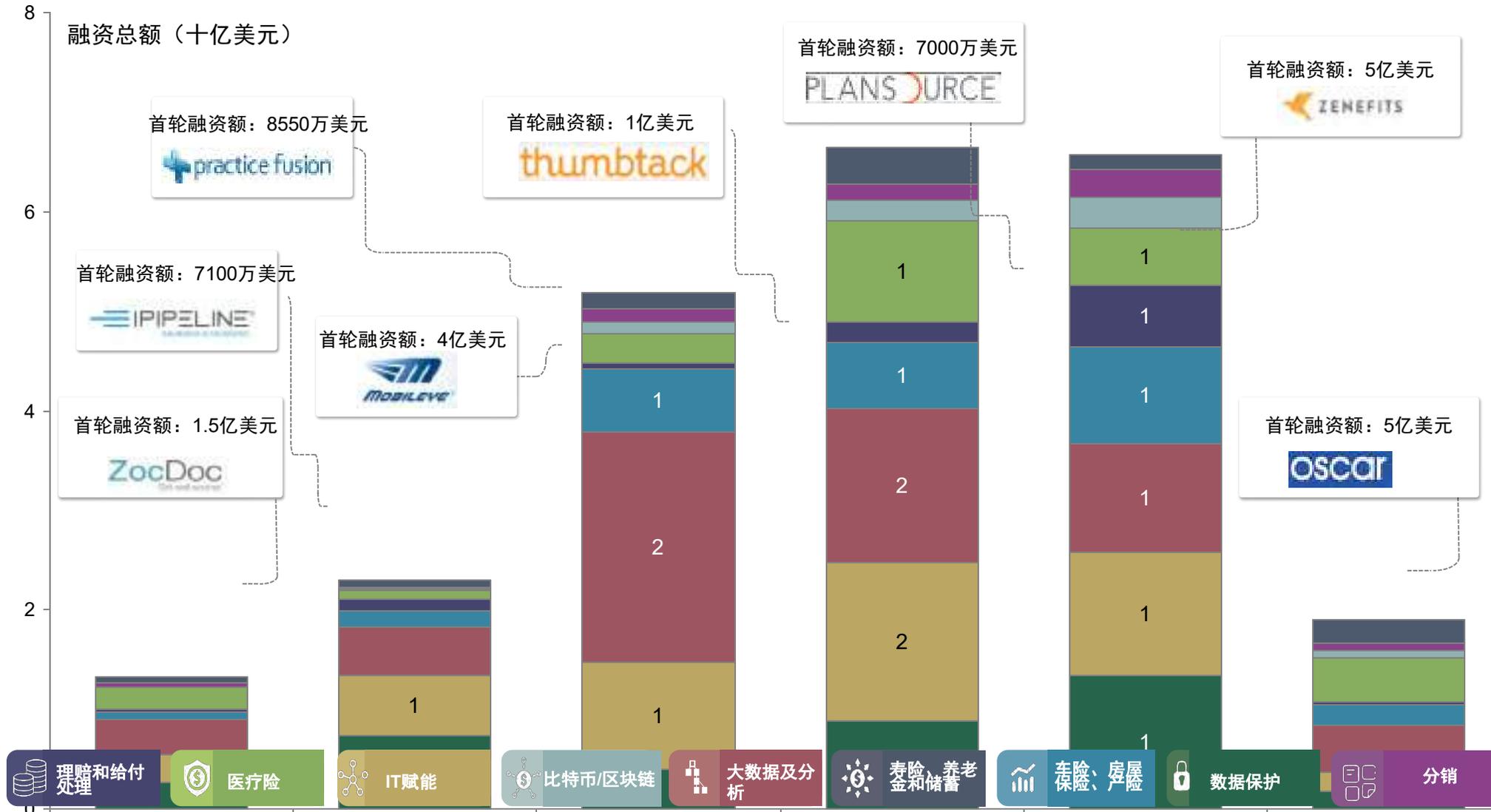
除IT相邻主题，医疗险创业公司（在美国）、车险和房屋险创业公司（在欧洲和亚洲）吸引到的投资量较高

注：融资金额基于累计股权融资额，其他地区的融资额为1.26亿美元。其他地区的国家包括阿根廷、巴西、智利、尼日利亚、巴巴多斯、肯尼亚、巴拿马、冰岛

资料来源：Quid, BCG / Expand / BCG Digital Venture / B Capital 分析

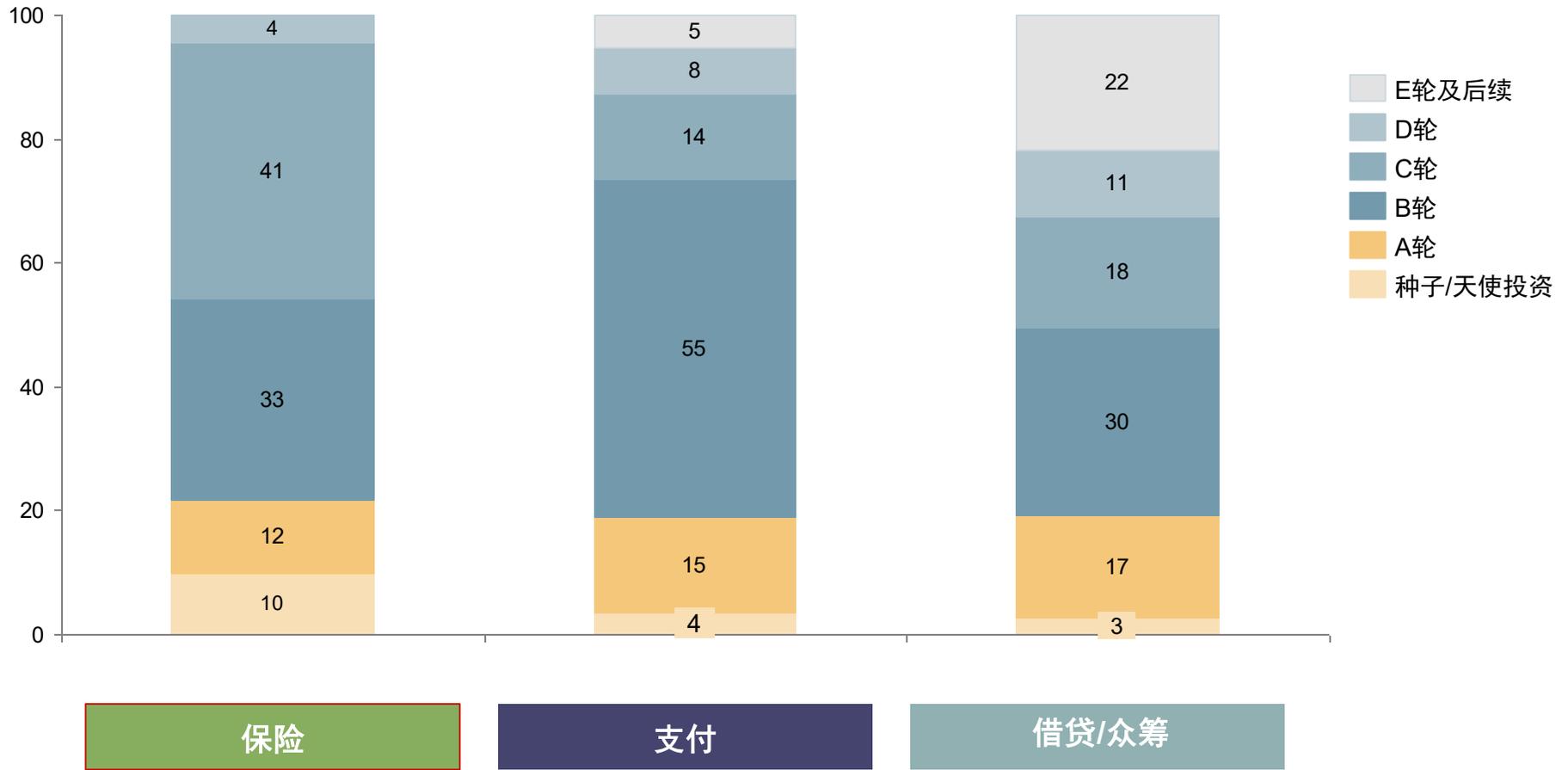
939电话会议_BCG分享_全球金融科技_Jan2017.pptx

行业发展汇总：“IT赋能”、“数据保护”以及“大数据分析”这三个领域的投资增幅最大



相比其他金融板块，就融资成熟度而言，保险科技依然处于起步阶段...

科技板块每轮融资的占比 (%)

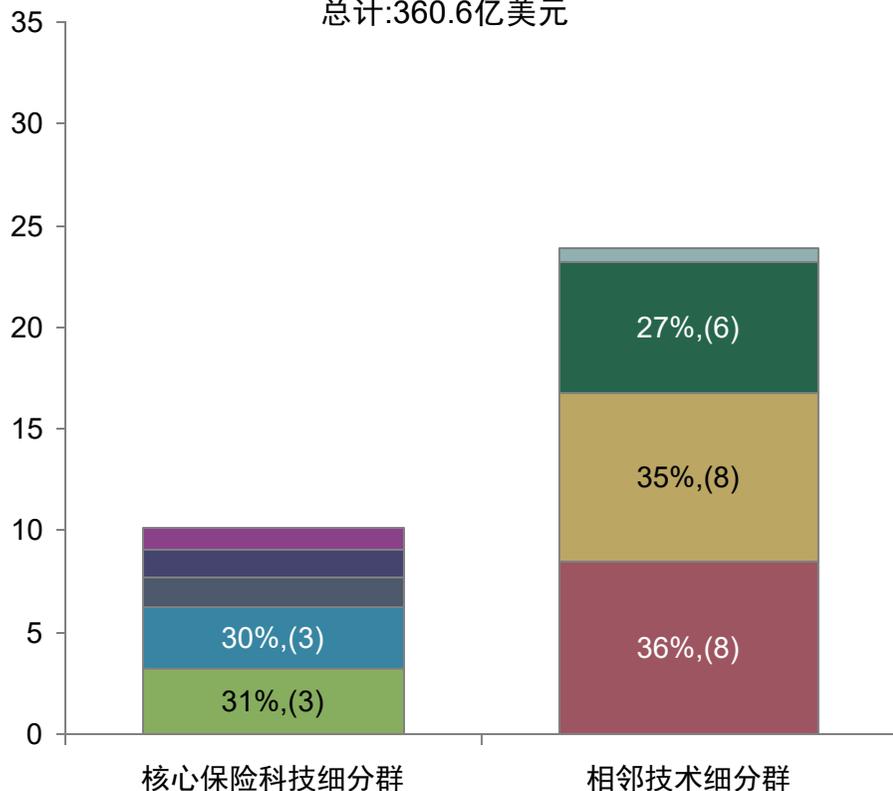


在全球保险科技核心细分群中，医疗险、车险、房屋险及产险吸引到的融资额最多

累计¹
保险科技股权融资额

融资总额（%；十亿美元）

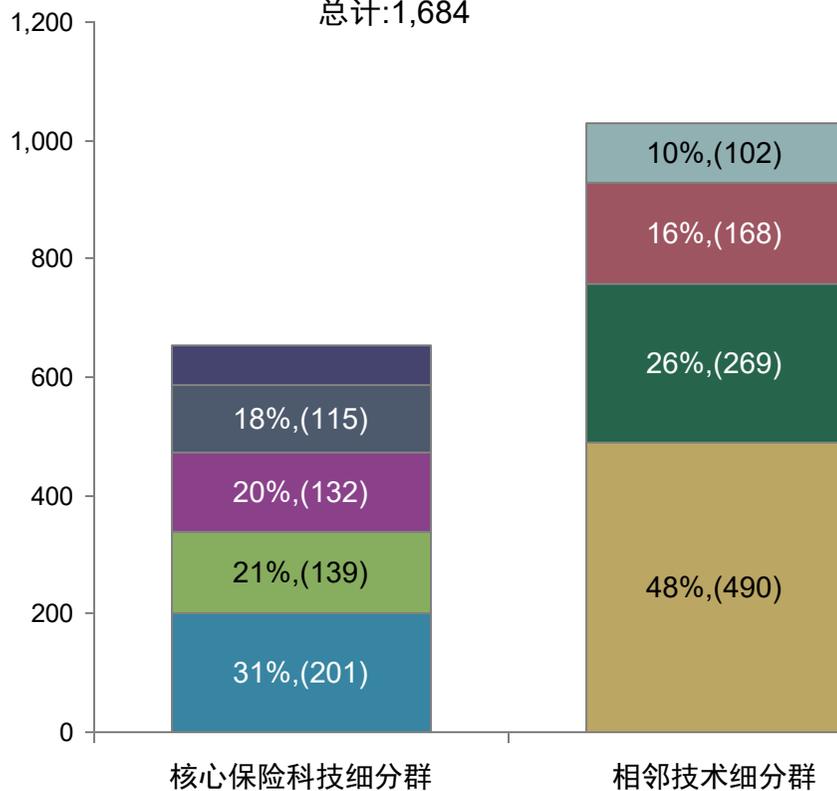
总计:360.6亿美元



累计²
在营金融科技公司数量

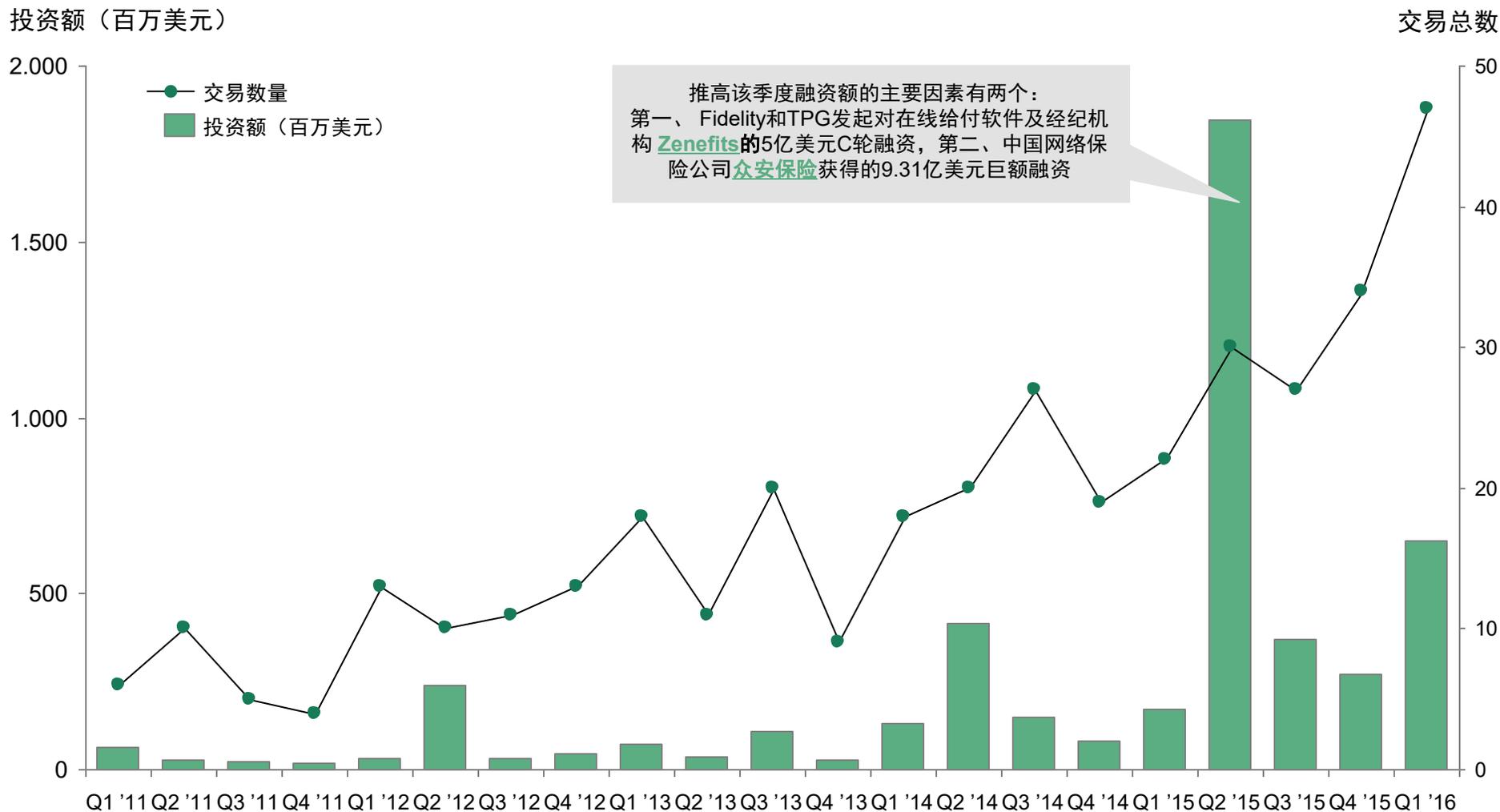
公司
总数（%，#）

总计:1,684



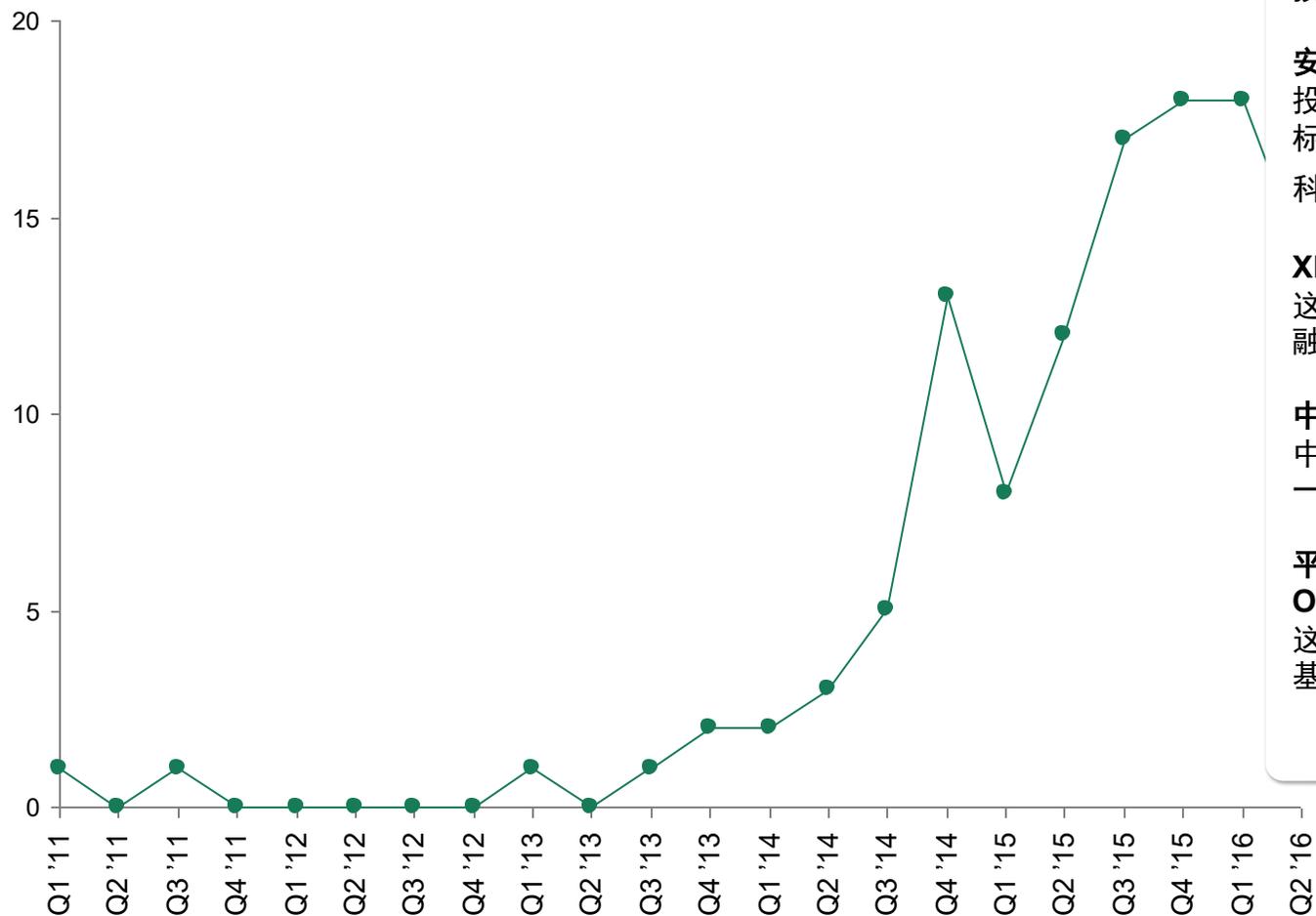
注：1) 八成公司成立于2000年-2016年。数据截至2016年6月
 2) 包括所有在营、上市、私营的保险科技公司以及下属子公司，不包括并购和IPO，八成公司成立于2000年-2016年；数据截至2016年6月
 资料来源：Quid, BCG / Expand / BCG Digital Venture / B Capital 分析

...但速度不断加快：从2011年至今，每季度保险科技类交易的数量已增长六倍以上



保险公司和再保险公司纷纷大举投资科技创业公司

保险公司及再保险公司的交易数量



保险公司/再保险公司近期开展的大部分投资交易：

安联投资Simpleurance

投资额虽小，但释放出一个强烈信号，标志着市场领先保险公司开始投资保险科技创业公司

XL, Liberty Mutual投资Notion

这家数字家庭一体化创业公司在新一轮融资中募集到320万美元

中国人寿对滴滴投资6亿美元

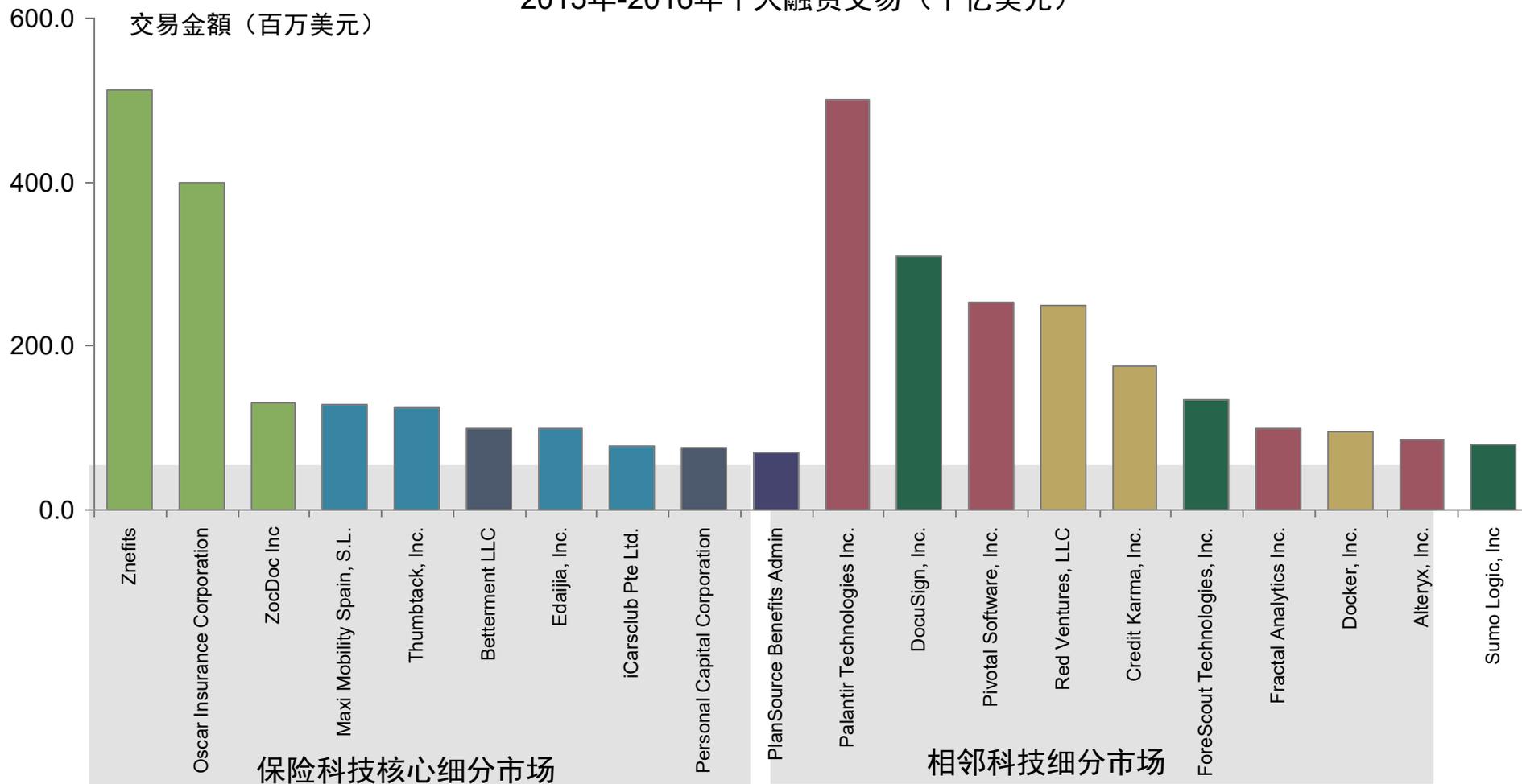
中国人寿同时也是优步中国的投资方之一

平安创投投资Applied StemCell, Omicia

这个美国创业公司的主营业务包括临床基因组解读、报告软件以及基因编辑

医疗险和大数据分析是2015年和2016年融资规模最大的两个板块

2015年-2016年十大融资交易（十亿美元）



健康险领域活跃着种类繁多特色各异的创业公司，充分体现了保险科技生态系统的创新财富（1/3）

公司及投资额

概述



n.a.

以行为为本的寿险和健康险生态系统。采集并分析各种类型的海量数据（包括客户个人数据），通过忠诚度计划，奖励健康生活方式

Clover

2.95亿美元

利用数据分析技术，为老龄消费者提供健康险服务。运用技术手段，识别患者何时需要接受治疗，由此干预其医护方案，为患者和保险公司都节省资金



5.08亿美元

开发并运行一个在线门户网站，让患者可以在网络内寻找就近医生资源并预约就诊。该公司的服务可帮助患者阅读经过验证的患者评估报告、提醒患者近期就诊预约，进行预防性体检，用户还可通过ZocDoc.com在线填写表格。该公司还为苹果手机和安卓手机用户提供免费的ZocDoc应用客户端



1.03亿美元

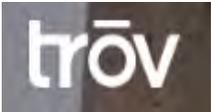
通过移动装置、互联网、视频、电话等渠道，为美国境内的客户、用户提供远程医疗服务。该公司的解决方案有助于消费者找到处理过大量同类病例的医生和行为健康学专家



5.98亿美元

Zenefits开发并推出一款免费的在线人力资源（HR）平台，尤其适合小公司使用。公司还提供工资福利、时间管理、人才管理和合规解决方案。公司的主要盈利模式是，企业用户使用其产品来购买健康保险，或通过该公司的平台，选择一家代发工资服务供应商或选用其他服务（相当于经纪机构）

车险领域活跃着种类繁多特色各异的创业公司，充分体现了保险科技生态系统的创新财富（2/3）

公司及投资额	概述
 5.86亿美元	该公司开发了一款安卓应用，帮助用户随时按需购买车险。这款应用主要用于有年付保单的租赁车。
 0.13亿美元	该公司开发了一款应用和一个按需购买保险的平台，有助采集用户个人财产信息并从中获益。用户可以参考收据及信息，跟踪个人财务的市场价值。信息存放在云端，用户可通过移动设备私密读取
 1.25亿美元	Edaijia设计并开发多款手机应用，可帮助用户在需要时预约指定司机。服务还包括司机筛选和保险购买
 1.16亿美元	公司经营一个在线汽车租赁平台，帮助本地车主挂牌车辆，供外地游客租用并在当地提车，同时还提供市内送车和送机服务。Turo为用户车辆提供承保额高达100万美元的责任险，为车主在因车辆事故导致的人身伤害及财产损失法律诉讼中提供赔付保障
 0.12亿美元	提供移动按需定制平台，帮助有需要的用户联网寻找最近的道路援救服务供应机构。提供智能手机网络应用，让消费者在需要时可就近寻求紧急道路援助。可取代保险公司的产品和服务，在危急时刻为用户提供保障和服务
 0.14亿美元	提供按里程收费的车险产品和服务。支持按里程定价，每月按照实际行驶里程数来计算用户的保费

寿险、养老金以及储蓄领域活跃着种类繁多特色各异的创业公司，充分体现了保险科技生态系统的创新财富（3/3）

公司及投资额

 0.39亿美元

 1.30亿美元

 1.82亿美元

 0.74亿美元

 n.a.

概述

提供在线投资管理服务，为客户创建并管理投资组合。公司协助客户完成各类与股票、公司债、**国**债以及黄金产品的投资决策

开创全新的自动化投资服务项目，帮助人们重新定义投资方式。Wealthfront为新一代投资者实现理财目标铺平了道路

为投资者提供财富管理服务。公司的软件可实现一屏监控所有投资收益、支出和绩效，还可以分析公募基金的表现。提供投资检查工具、个性化财务计划工具、风险评估工具以及其他相关工具

公司拥有并经营着一个面向女性消费者的个人金融和生活风尚网站。网站有丰富的内容、工具、支持服务以及财务规划服务，帮助女性消费者处理自己的财务事务。为订阅者提供精打细算的理财建议和生活建议

经营一家网站，提供保险类产品比价服务，重点是寿险业务和养老金业务。截止2015年2月19日，Wobi Insurance Agency Ltd一直是White Mountains保险集团的子公司。

备用：QUID网络可生动展现企业之间的关系



以健康险为例 - Oscar的生态系统

节点：
每个节点代表一家公司

**两个节点
之间相联：**
表明两家公司有相似的产品、技术或服务

节点大小：
大小取决于
关联的数量。节点越大，
就说明在相关集群中的
代表性越强



集群：
交织在一起的一系列节点，主要是因为他们有很多“共同语言”（如：医疗、理赔）

**两个节点之间的
相对距离：**
两个节点靠的越近，表明他们之间的联系越多越紧密